

PRIMO PIANO

Incendi, mancano i modelli

I danni causati dai grandi incendi in Europa sono cresciuti drasticamente, con un aumento del 75% della quantità di terra bruciata nell'ultimo anno. I dati sono di Chaucer, riassicuratore specializzato che mette in guardia il mercato sulla necessità di una nuova modellazione per il rischio incendi in Europa, in ritardo rispetto a Stati Uniti e Canada.

Nel 2020, sono stati bruciati 787.130 ettari di terreno in 35 paesi europei, rispetto ai 450.250 ettari del 2019. Chaucer conferma che gli incendi europei sono aumentati in frequenza e gravità a causa del cambiamento climatico e dell'urbanizzazione. Le temperature più elevate hanno aumentato il rischio nel continente, mentre le condizioni di siccità del suolo stanno rendendo più facile la rapida diffusione del fuoco.

I paesi che hanno visto i maggiori aumenti della quantità di terra bruciata nell'ultimo anno sono stati Bosnia (246%), Croazia (130%), Italia (36%) e Grecia (34%). Un solo incendio in Bosnia ha bruciato 8000 ettari. Il significativo aumento delle terre distrutte dagli incendi sta creando una sfida per il settore, dicono gli analisti di Chaucer. Fino a quando la modellazione non diventerà più sofisticata e il rischio non sarà compreso meglio, continuano, la minaccia in Europa sarà difficile da valutare adeguatamente.

Fabrizio Aurilia

BANCASSICURAZIONE

Bancassurance: indirizzare i bisogni delle Pmi

Gli istituti di credito hanno una relazione più frequente con i piccoli imprenditori rispetto agli intermediari assicurativi e possono contare su una maggiore base di informazioni. Per questa ragione possono essere avvantaggiati anche nella proposta di protezione, ferma restando la necessità di accrescere la conoscenza della materia

Il segmento Pmi riveste per le banche una rilevanza particolare, anche per il business assicurativo. Se le Pmi rappresentano il cuore pulsante dell'economia del Paese, si confermano allo stesso tempo bisognose di maggiore attenzione verso la copertura dei rischi, una conseguenza del livello di sottoassicurazione del segmento ma anche effetto della evoluzione dei rischi stessi: geologici, reputazionali, cyber, climatici. Un segmento quanto mai oggetto delle attenzioni degli assicuratori e un target primario per la bancassurance.

Tra le oltre cinque milioni di imprese attive in Italia, circa il 95% è rappresentato da micro-imprese con meno di nove addetti. Le Pmi, fino a 250 addetti, sono poco più di 260 mila, 4% del totale. Tale segmento concentra il 40% del totale del valore della produzione generato dalle imprese, secondo Istat.

Dal punto di vista assicurativo le imprese italiane mostrano bassa consapevolezza dei rischi, con tassi di copertura in diminuzione all'aumentare della dimensione media d'impresa, e focalizzati sui rischi tradizionali (incendio, furto e responsabilità civile). Al di fuori di queste categorie, le imprese assicurate sono inferiori al 50%: ad esempio, il 45% delle medie imprese (50-250 addetti) è coperto da rischi catastrofali, ma solo il 22% da rischi cyber. Le imprese che assicurano l'interruzione dell'attività di business sono solo il 9%. Tali percentuali diminuiscono per le piccole imprese sotto i 50 addetti. I dati esposti, frutto di una recente indagine di **Innovation Team** su oltre 4.000 attività, mettono in luce una debolezza sistemica delle imprese del nostro Paese; eventi sanitari, climatici o attacchi dolosi possono mettere a rischio la continuità di business e in alcuni casi la sopravvivenza stessa delle aziende.

(continua a pag. 2)



INSURANCE REVIEW È SU LINKEDIN

Segui la pagina

INSURANCE
REVIEW

in

(continua da pag. 1)

PIÙ COMPLETA E AVANZATA LA PROPOSTA DELLE COMPAGNIE

La raccolta assicurativa imprese registra una crescita media del 2,7% annuo dal 2016 al 2021; buona la performance del segmento P&C, che nel 2021 è cresciuto di oltre il 6% per le medie imprese, dopo la tenuta mostrata già nel 2020 nonostante la crisi del Covid-19.

A livello di offerta, le compagnie assicurative stanno portando sul mercato proposte sempre più ampie, specifiche e differenziate per comparto. Per quanto riguarda il settore bancario, tale tendenza è meno marcata: prevalgono ancora coperture multi-settoriali, con minori gradi di personalizzazione.

Dal punto di vista delle nuove offerte, c'è crescente attenzione riguardo al welfare aziendale a 360°: *flexible benefit* e coperture per dipendenti e amministratori di impresa. Aumenta la presenza di servizi innovativi e digitali, che arricchiscono l'esperienza del cliente, incrementano la frequenza di contatto, raccogliendo ulteriori informazioni sulle abitudini dei clienti. Il mercato ha inoltre avviato una transizione verso coperture con una forte connotazione Esg, quali le energie rinnovabili, i veicoli elettrici o l'attenzione delle persone sul lavoro, con coperture legate alla sospensione dell'attività di categorie fragili. In prospettiva, lo sviluppo della sostenibilità spingerà le imprese a condividere, anche con le compagnie, i risultati del loro percorso di transizione energetica e di rafforzamento sulle variabili Esg, incidendo sui contenuti di offerta e sui processi assuntivi.

IL VALORE DI UNA FORTE RELAZIONE CON IL CLIENTE

Il canale bancassurance sta dimostrando di saper meglio catturare la nuova domanda, con una crescita del comparto danni (+17% nel 2021) superiore alle agenzie (+2,8%): tuttavia, sono pochi gli operatori ad aver colto il potenziale rappresentato dalle Pmi, nonostante le dichiarazioni nei piani industriali e la grande vivacità di iniziative. Le banche posseggono diversi elementi differenziali per poter competere con successo nel business assicurativo per le Pmi, rispetto a compagnie e broker.

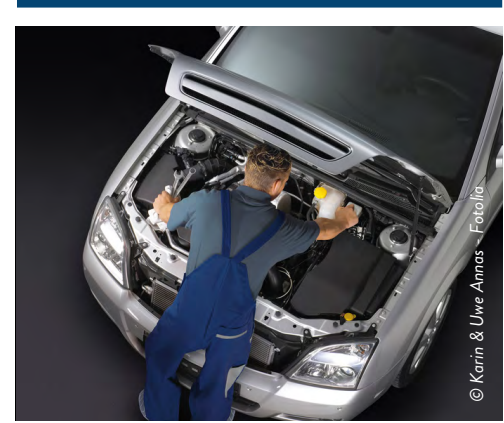
Il principale è la forte relazione con il cliente, grazie ai servizi di credito e di gestione della tesoreria. Questo permette la raccolta frequente e la strutturazione di basi dati estese, con una segmentazione accurata delle abitudini dei clienti, che crea le condizioni favorevoli per una *proposition* assicurativa mirata.

Un altro aspetto è la capacità di presidiare modelli di *go-to-market* verticali: la proposizione di prodotti assicurativi per le Pmi richiede infatti competenze poco presenti nelle reti bancarie tradizionali. Mentre l'azione commerciale della filiale nel business assicurativo si concentra sui clienti *retail* e sui *Piccoli operatori economici* (Poe), assistiamo allo sviluppo di canali dedicati alle imprese all'interno delle reti commerciali, o di vere e proprie reti dedicate che operano in sinergia con la filiale, dove risiede la gestione della relazione con il cliente. Nella bancassurance, come per altre reti, il tradizionale approccio generalista lascia quindi spazio alla differenziazione e alla segmentazione di offerta e distribuzione. Ecco, dunque, l'importanza di diversificare priorità e sforzi per massimizzare i risultati commerciali e valorizzare al meglio le capacità distributive e di servizio al cliente. In questo, i modelli bancassurance con compagnie *captive* hanno maggiori capacità di investimento e facilità di indirizzo delle politiche di offerta e distributive: arrivare al cliente con la migliore proposta rispetto a caratteristiche e bisogni, unita alla semplificazione del compito del gestore, rappresentano gli acceleratori di performance da ricercare.

IL NESSO POSITIVO TRA ESG E PROFILI DI RISCHIO

Guardando alla fattibilità, un prerequisito fondamentale è la capacità di evolvere l'attività assuntiva. Operando con il *retail* e professionisti/Poe, la bancassurance è caratterizzata da una offerta a catalogo con minimi spazi di adeguamento. Sviluppare le Pmi, sia nella parte rischi tradizionali sia nel welfare (*piattaforme flexible benefit*, collettive salute / infortuni ...), significa supportare in modo diverso l'attività distributiva gestendo una personalizzazione nella valutazione del rischio in fase di assunzione. Questo significa evolvere i processi per poter rispondere in modo efficace e rapido alle opportunità. In prospettiva potrà giocare un ruolo l'integrazione tra la maturità Esg di una Pmi e il suo profilo di rischio. L'idea nasce dal presupposto per il quale aziende virtuose nella sostenibilità siano tendenzialmente meno rischiose. Il supporto quantitativo è da ricercare insieme alle direzioni tecniche delle compagnie, partendo da presupposti già interessanti, quale ad esempio la correlazione tra maturità Esg e solidità dell'impresa. La probabilità di *default*, come dimostrato da una ricerca di **Cerved Rating Agency**, aumenta infatti progressivamente con il peggioramento dei rating Esg.

Crediamo che le banche attraverso la loro offerta di bancassurance possano concretamente conquistare una fetta importante di mercato Pmi. Questo a patto che riescano a orientare in modo efficace alcuni elementi di modello facendo leva sugli asset per loro peculiari. Sarà una competizione dura e interessante con il canale agenziale.



Giovanni Meroni, partner Mbs Consulting
e **Claudio Fortunati**, senior Manager Mbs Consulting